

## Kleines Small Talk-1x1

Was Extras im Blut liegt, das müssen wir uns manchmal hart erarbeiten. Deshalb stelle ich dir hier Wege vor, wie du leicht ins Gespräch findest, es munter am Laufen hältst und auch wieder aussteigen kannst. Diese Insider-Tipps kennt nicht jeder, obwohl wir sie intuitiv vielleicht sogar schon anwenden. Ich musste mir das Vorgehen selbst aneignen, als ich kurzfristig als Referentin in einen Workshop über Small Talk eingesprungen bin. Sehr hilfreich, finde ich!

Denn wenn dein Gegenüber nicht zu deinen erhofften Interessenten gehört, möchtest du sicher frei werden für lohnendere Kontakte. Als Intro kann es uns deutlich schwer fallen, einer Plaudertasche wieder zu entkommen. Tröste dich damit, dass es nicht deine Aufgabe ist, Publikum oder Seelentrösterin zu spielen! Du bist mit einer geschäftlichen Mission unterwegs, daher darfst du dich »unattraktiven« Menschen auch wieder entziehen.

Den Einstieg finden	Das Gespräch in Gang halten	Den Ausstieg finden
<p><b>Begrüßen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hallo</li> <li>▪ Guten Tag ...</li> </ul> <p><b>Aufmerksamkeitssignal</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Darf ich mich kurz vorstellen?</li> <li>▪ Ich glaube, wir kennen uns noch nicht ...</li> </ul> <p><b>Persönliche Angaben</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Name</li> <li>▪ Extras: Wohnort, Beruf, Spezialisierung</li> </ul> <p><b>Bezug zum Anlass, Situationsbrücke schlagen: etwa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ich bin übrigens zum ersten Mal hier – und Sie?</li> <li>▪ Wenn so ein toller Redner auftritt, das wollte ich mir nicht entgehen lassen ...</li> </ul>	<p><b>Übergänge erleichtern</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ... was meinen Sie?</li> <li>▪ ... oder?</li> <li>▪ ... wie stehen Sie dazu?</li> <li>▪ ... finden Sie nicht?</li> </ul> <p><b>Passgenau nachgefragt</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ... zum Beispiel? ... und?</li> <li>▪ Was ist passiert?</li> <li>▪ Spannend, erzählen Sie mehr ...</li> <li>▪ Kenn ich gut ...</li> <li>▪ Kennen Sie eigentlich ...</li> </ul> <p><b>Aktives Zuhören für Faule</b></p> <p>Greife immer das auf, was zuletzt gesagt wird. Dein Gesprächspartner erzählt: Ich war segeln, schnorcheln (...) und surfen, einfach toll! &gt;&gt; Surfen Sie schon lange?</p>	<p><b>Gespräch abkürzen / positiv bewerten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tolle Geschichte!</li> <li>▪ Hochinteressantes Thema ...</li> <li>▪ Es war interessant mit Ihnen zu reden ...</li> </ul> <p><b>Nonverbal Aufbruch signalisieren:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Blick auf die Uhr</li> <li>▪ --- Pause ---</li> <li>▪ Oh, schon so spät? / Ich werd´ dann mal ...</li> </ul> <p><b>Wunsch begründen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sicher wollen Sie auch noch weitere Kontakte knüpfen...</li> <li>▪ Ich habe dort hinten Frau Mayer entdeckt ...</li> </ul> <p><b>Blick in die Zukunft:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wir sehen uns sicher noch...</li> <li>▪ Ich freu mich auf ein nächstes Treffen.</li> <li>▪ Das sollten wir fortsetzen!</li> </ul>

